CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire

AGRI • NUMÉRO 102 • 1re SESSION • 42e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le lundi 18 juin 2018

Président

M. Pat Finnigan

Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire

Le lundi 18 juin 2018

● (1535)

[*Traduction*]

Le président (M. Pat Finnigan (Miramichi—Grand Lake, Lib.)): Je vous souhaite la bienvenue au Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire. Nous recevons plusieurs témoins aujourd'hui, mais avant de les entendre, j'aimerais faire part au Comité d'un courriel que j'ai reçu ce matin. Je crois que c'est important. Nous allons aborder la question dans le cadre des travaux du Comité. Il dit ceci:

> Au nom de l'honorable Lawrence MacAulay, C.P., député, ministre de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire, j'aimerais transmettre aux membres du Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire des renseignements sur la récente détection de blé génétiquement modifié en Alberta.
>
> Les représentants de l'Agence canadienne d'inspection des aliments et d'Agriculture et Agroalimentaire Canada seront disponibles pour présenter un aperçu de la situation et pour répondre aux questions du Comité.

Je voulais simplement vous parler de ce courriel. Nous l'avons reçu à 11 h 50 ce matin.

[*Français*]

Nous allons maintenant nous tourner vers nos témoins.

[*Traduction*]

Je sais que la pratique veut que nous présentions toujours les documents dans les deux langues. Celui-ci est en anglais seulement. Il contient de nombreuses diapositives. Il faudrait qu'il y ait consentement. Nous avons déjà envoyé le document à la traduction et il vous sera transmis ultérieurement, mais je respecterai la décision du Comité s'il décide d'attendre que le document soit offert dans les deux langues officielles.

Avez-vous des commentaires?

[*Français*]

Monsieur Poissant, qu'en pensez-vous?

M. Jean-Claude Poissant (La Prairie, Lib.): Allons-nous obtenir les documents par la suite?

Le président: Oui. Ils ont été envoyés à la traduction.

Sommes-nous tous d'accord?

[*Traduction*]

Monsieur Wallener, nous allons accepter vos documents.

[*Français*]

Y a-t-il des gens qui ne sont pas d'accord?

Ce n'est pas une pratique courante.

[*Traduction*]

M. Pierre Breton (Shefford, Lib.): Nous faisons une exception.

Le président: Très bien. Nous allons les distribuer. Je vous rappelle qu'ils ont été envoyés à la traduction.

Je vais présenter nos témoins.

Nous recevons les représentants d'API Labs: M. Glen Metzler, le président-directeur général, et M. Ryan Mercer, qui est membre du conseil.

Nous recevons également M. Damir Wallener, qui est président-directeur général d'EIO Diagnostics. Nous vous souhaitons la bienvenue, monsieur Wallener.

Enfin, nous recevons le représentant de Aliments Maple Leaf Inc., M. Rory McAlpine, qui est premier vice-président des relations avec le gouvernement et l'industrie.

Monsieur Wallener, voulez-vous commencer? Vous disposez de sept minutes pour votre déclaration préliminaire.

M. Damir Wallener (président-directeur général, EIO Diagnostics): Je vous remercie d'avoir été indulgents avec ma documentation. C'est la première fois que je témoigne devant un comité. Je n'avais pas tout à fait compris la procédure. Je vous remercie donc de votre indulgence.

Je suis le fondateur et PDG d'EIO Diagnostics, une entreprise de la côte Ouest, située sur l'île de Vancouver. Nous sommes responsables de la détection précoce des maladies du pis des animaux laitiers, principalement de la mastite, qui entraîne des pertes de production annuelles de 10 milliards de dollars pour l'industrie laitière mondiale.

Ce qui est intéressant dans notre histoire, c'est que nous avons fondé l'entreprise il y a tout juste 10 mois. Nous recevons un excellent financement du secteur privé et nous collaborons avec de grandes et de petites entreprises de partout dans le monde.

Je vais maintenant passer aux diapositives. Celle intitulée « 2017: Origins » présente l'historique de notre entreprise. La raison pour laquelle je vous en fais part, c'est que selon mon expérience dans la mise sur pied et le démarrage des entreprises, il n'est pas toujours clair pour les organismes de réglementation de comprendre les défis que cela représente de partir de rien et d'en arriver à une idée qui génère des emplois et des exportations.

Notre histoire a commencé en août avec une validation de principe qui a été construite sur le coin de ma table de cuisine. Nous avons payé cela de notre poche, ce qui est normal. Une semaine après avoir partagé une vidéo de 90 secondes de cette validation de principe, nous avons reçu une offre d'investissement de la part d'un fonds d'investissement de la ville de New York qui se spécialise dans la technologie alimentaire et agricole. En vertu de cette entente, nous avons passé trois mois et demi à New York où, en plus d'investir dans notre entreprise, le fonds nous a intégrés à son réseau — surtout dans le domaine des produits de consommation emballés, soit à peu près tout ce qu'on achète à l'épicerie qui n'est pas dans la section des fruits et légumes — et nous a présenté une série d'investisseurs dans ce domaine. Le programme s'appelait Food-X.

À ce moment-là, nous n'avions toujours pas de produit ni de revenus: seulement une validation de principe. En octobre, nous avons entrepris notre premier essai commercial dans une ferme laitière près de chez nous sur l'île de Vancouver, Balme Ayr Farm. Ensuite, le ministère de l'Agriculture de la Colombie-Britannique a eu la gentillesse de nous offrir une bourse d'innovation de 70 000 $.

Je fais attention aux chiffres parce qu'ils sont importants dans notre histoire. Ces 70 000 $ — et nous y reviendrons plus tard — représentent un très petit montant dans l'ensemble, mais c'est ce qui a permis à EIO de rester une entreprise canadienne. Nous recevions déjà des offres d'investissement supplémentaires des États-Unis. La New York City Economic Development Corporation avait offert à toute notre équipe fondatrice des visas de résidence afin que nous déménagions notre entreprise à New York. Nous avons reçu une longue liste d'offres que nous avons été en mesure de refuser parce que nous avions reçu cette aide du gouvernement provincial.

En novembre et en décembre, nous avons réalisé d'autres progrès technologiques et en décembre, nous avons eu une grande fête de lancement à Manhattan, organisée par Food-X. À partir de là, nous avons bâti les relations nécessaires pour passer au niveau supérieur.

La diapositive suivante présente quelques photos. Celle du coin supérieur gauche montre notre appareil en action à Gracemar Farms, une importante ferme d'exploitation laitière de la vallée du Fraser.

Nous travaillons aussi maintenant en Afrique. Dans l'une des images, on me voit en train d'enseigner à des étudiants en médecine vétérinaire de la Namibie, ce qui est cocasse, parce que je n'ai qu'un baccalauréat; je ne devrais pas enseigner dans une université.

Comme vous pouvez le voir sur la photo du coin supérieur droit de la diapositive, nous avons réalisé une étude afin de déterminer le nombre de chèvres laitières et de chèvres de boucherie malades, dans le cadre de l'élaboration des politiques sociales de la Namibie. Notre outil est très facile à transporter, est peu coûteux et peut être utilisé sur le terrain. Ce qu'on ne voit pas sur l'image, c'est que peu de temps après, nous avons souffert d'un coup de chaleur et de déshydratation. C'était une expérience fantastique, mais il serait beaucoup trop long de vous la raconter ici.

Dans le coin inférieur droit, on voit une photo de nous au Kenya. La jeune femme qui tient l'appareil est une vétérinaire, qui vient d'obtenir son diplôme. Après que je lui ai montré comment on utilisait l'appareil pour détecter les maladies animales, elle me l'a tout de suite arraché des mains et ne voulait pas me le remettre à la fin de la journée si je ne promettais pas de revenir. Nous allons en effet y retourner en septembre, grâce au financement reçu d'ONG et de grands et petits producteurs du Kenya.

En 2018, l'entreprise a continué de croître. Nous avons terminé une importante ronde de financement au cours du deuxième trimestre.

● (1540)

Je rappelle que nous n'avions toujours pas de produit à ce moment-là. C'était encore davantage un souhait que la réalité. C'est important, parce que tous nos investisseurs étaient américains. Selon notre expérience, les investisseurs canadiens du secteur privé ont tendance à ne pas vraiment aimer prendre de risques, tandis que nos collègues ailleurs dans le monde aiment prendre des risques.

Par ailleurs, c'est à cette époque que nous avons reçu notre premier soutien financier du gouvernement fédéral par l'intermédiaire du Programme d'aide à la recherche industrielle du Conseil national de recherches du Canada, qui est un programme absolument merveilleux. Nous adorons ce programme. Ce programme, Mitacs et certains programmes du Conseil de recherches en sciences naturelles et en génie du Canada sont fantastiques. C'est impossible de vous les décrire à leur juste valeur, et nous sommes très reconnaissants de ce soutien. Lorsque nous réunissions des fonds, le soutien du Programme d'aide à la recherche industrielle nous a directement permis de dire fermement aux investisseurs que nous acceptions leur argent, mais que nous refusions de déménager à Silicon Valley.

Plus tard cette année, nous commencerons en fait à vendre un produit et à générer des recettes, mais nous avons des projets pilotes en cours avec des entreprises aussi importantes que Cargill, qui est un géant dans le milieu, de même que des exploitations agricoles privées dans l'Ouest américain; ces exploitations ont tendance à être un peu plus grandes que les exploitations canadiennes.

À la prochaine diapositive, nous voyons que nous sommes actuellement présents sur quatre continents, ce qui est assez incroyable, parce que notre entreprise compte à l'heure actuelle huit personnes. C'est encore plus incroyable de penser qu'en janvier nous étions deux personnes et que nous n'étions pas vraiment rémunérés pour notre travail. Nous étions une entreprise en démarrage. Nous sommes dans le milieu agricole, mais nous sommes une jeune entreprise de technologie. Notre entreprise compte maintenant huit personnes. Le salaire moyen est en gros dans les six chiffres. Bref, nous créons des emplois et de la valeur. Notre entreprise reçoit énormément d'argent d'investisseurs américains, et cet argent est investi au Canada. C'est une belle histoire.

Nous avons eu de la chance. Ce n'est pas ma première entreprise. J'étais donc au courant des défis à relever. Nous voyons à la prochaine diapositive avec le grand carré rouge l'endroit où bon nombre d'autres entreprises connaissent des difficultés. Le véritable défi quand vient le temps de démarrer une entreprise ici est l'étape initiale, soit les investissements de 500 à 100 000 $. Le soutien des gouvernements fédéral et provincial arrive majoritairement beaucoup plus tard dans le processus, et les entreprises ont déjà percé à l'étranger ou aux États-Unis; qui plus est, bon nombre d'entre elles ont déjà quitté le Canada.

Les quatre piliers pour être en mesure de favoriser la croissance des jeunes entreprises sont les capitaux, les talents, les services consultatifs et les marchés.

Nous maîtrisons très bien le secteur des talents; nous produisons de nombreux excellents diplômés dans les domaines des sciences, de la technologie, de l'ingénierie et des mathématiques. Nous ne sommes pas très efficaces du côté des capitaux. Cela découle de la nature relativement frileuse des investisseurs canadiens à l'égard des risques. La majorité des capitaux proviennent donc de l'étranger. Pour ce qui est des marchés, nous sommes un pays exportateur. C'est donc en quelque sorte inscrit dans notre ADN de chercher à l'étranger...

● (1545)

Le président: Votre temps de parole est écoulé depuis une minute, mais vous aurez l'occasion d'en parler plus tard. Le Comité aura l'occasion de vous poser des questions. Donc, si vous pouviez seulement...

M. Damir Wallener: La dernière diapositive présente seulement des suggestions quant à une possible manière de structurer l'aide fédérale pour mieux fournir des capitaux d'amorçage aux jeunes entreprises à l'avenir.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Wallener. C'était très intéressant.

Passons maintenant au représentant des Aliments Maple Leaf. Nous avons Roy McAlpine, vice-président principal, Relations avec le gouvernement et l'industrie.

[*Français*]

M. Rory McAlpine (premier vice-président, Relations avec le gouvernement et l'industrie, Aliments Maple Leaf inc.): Je vous remercie, monsieur le président.

[*Traduction*]

Je vous remercie de nous avoir invités à venir discuter avec vous.

Maple Leaf considère comme très importants vos sujets que sont l'innovation, la compétitivité et le commerce. En fait, la viabilité de notre entreprise dépend vraiment des liens existants entre ces sujets au quotidien.

J'aimerais vous présenter une perspective qui se fonde sur trois réalités ou faits récents au sujet de notre entreprise.

Premièrement, depuis six ans, Maple Leaf a investi plus de 1,5 milliard de dollars en vue de moderniser ses installations pour améliorer la productivité et réduire l'écart de compétitivité dans le secteur de la transformation des aliments au Canada. Ces investissements sont les plus importants dans notre secteur, et cela nous confère une place de choix pour voir les défis liés à l'analyse de rentabilité des investissements au Canada.

Ce faisant, nous avons en fait tout misé; nous avons risqué une somme équivalente à notre capitalisation boursière, et c'était évidemment à l'époque plus de risques que ce qu'auraient été prêtes à prendre la majorité des sociétés.

Deuxièmement, même si nous envisageons maintenant d'autres investissements de 1 milliard de dollars dans des projets semblables avec des objectifs comparables, notre conseil d'administration a malheureusement de la difficulté à prendre cette décision, tout simplement parce que le rendement du capital investi au Canada ne permet pas de l'emporter sur les risques que nous prendrions avec le capital nécessaire. Dans le cas en question, cela représenterait peut-être près de 20 à 25 % de notre dernière capitalisation boursière. Évidemment, très peu d'entreprises manufacturières au Canada le font à un tel degré.

Troisièmement, nous participons à la Table de la stratégie économique du secteur agroalimentaire du gouvernement, qui se veut la Table ronde de l'industrie de la transformation des aliments, et à plusieurs autres groupes. Dans chacun de ces groupes, nous avons pu observer ce que les autres participants de l'industrie pensent et leurs impressions; cela correspond vraiment à notre situation. Notre principale observation est que les investissements dans la productivité au pays, soit les investissements qui renforcent notre compétitivité, se résument tout bonnement à une analyse de rentabilité avec un numérateur, un dénominateur et un profil de risque. Ce sont d'autres manières d'utiliser nos capitaux, et notre conseil d'administration doit en peser le pour et le contre.

Je tiens à exprimer clairement ce que ces investissements ne sont pas, d'après notre expérience.

Cela ne dépend pas des taux d'imposition des sociétés, du moins jusqu'à récemment. Évidemment, les taux d'imposition des sociétés ont été modifiés aux États-Unis, mais les données montrent que ce n'est peut-être pas encore un facteur qui freine vraiment les investissements.

Cela ne représente pas une volonté de prendre des risques bien calculés. Comme je l'ai mentionné, nous sommes un bon exemple d'une entreprise qui a risqué une partie considérable de sa capitalisation boursière.

Cela ne dépend pas des investissements ou des idées de recherche-développement. En fait, nous savons précisément l'endroit où se trouve la technologie dans le monde, et nous savons comment l'utiliser.

Ce n'est pas non plus une question de talents. Comme mon collègue l'a mentionné, nous avons des personnes incroyables avec les compétences nécessaires pour mener à bien des projets.

Nos défis liés à l'analyse de rentabilité continuent d'être attribuables aux principes fondamentaux du numérateur et du dénominateur, c'est-à-dire le rendement du capital investi. Les voici.

Le premier défi est lié à la petite taille de notre pays, et je dis cela tout en étant conscient que de tels investissements reposent sur des questions d'économies d'échelle. La technologie de pointe dans notre industrie est extrêmement dispendieuse, et il faut d'importantes activités à l'échelle mondiale et une grande part de marché pour en justifier l'achat. C'est tout simplement plus difficile dans un pays de seulement 35 millions d'habitants. Qui plus est, la politique économique canadienne a souvent eu tendance à chercher à limiter l'ampleur ou à peut-être l'égaliser, mis à part dans le secteur primaire des ressources, dont les produits sont plus facilement exportables comme produits de base.

Deuxièmement, les coûts de construction sont au moins 25 % plus élevés au Canada. C'est la triste réalité. Cette situation a été prouvée à maintes reprises. Les coûts de construction excédentaires nuisent de manière concrète au dénominateur par rapport à des investissements comparables aux États-Unis. Il y a de nombreux facteurs qui l'expliquent, et nous pourrions interroger un grand nombre d'exploitants de grandes usines de transformation des aliments des deux côtés de la frontière pour le confirmer. Nous collaborons également avec des entreprises de construction et des sociétés d'ingénierie américaines qui peuvent en expliquer les raisons.

Troisièmement, le contexte d'exploitation au Canada nuit au rendement des fabricants de biens emballés pour la vente au détail. C'est le résultat des effets cumulés de plusieurs facteurs; pris individuellement, chaque facteur a des effets minimes, mais leurs effets cumulés nuisent réellement au rendement. Ces facteurs incluent un environnement réglementaire non concurrentiel, et l'écart s'est récemment accru. Nous avons aussi les conséquences des lois du travail non concurrentielles dans certaines provinces, et je ne parle pas seulement de la compétitivité du salaire minimum. Il y a également le coût de l'énergie qui ne correspond pas à ce que nous voyons dans les États américains clés. Je pense aussi aux exigences environnementales qui ajoutent un coût relatif et au régime d'impôt sur le revenu des particuliers qui rend la tâche plus difficile aux entreprises pour attirer des candidats prisés. Vient s'ajouter à cet environnement défavorable l'anxiété que ressentent actuellement les investisseurs en raison de l'ALENA.

● (1550)

Quatrièmement, nous soulignons que les États américains sont généralement plus disposés à desserrer les cordons de la bourse pour offrir des subventions ou des allégements fiscaux dans le cas de grands projets d'immobilisations. Même si nous avons évidemment déjà des programmes pour attirer les investissements au Canada, selon notre expérience directe et plutôt frustrante, les gouvernements fédéral et provinciaux préfèrent énormément les entreprises étrangères et l'innovation perturbatrice aux grandes usines — à moins que ce soit évidemment une usine d'automobiles — et aux technologies appliquées qui sont la priorité pour la majorité des entreprises manufacturières qui essaient de réduire l'écart de compétitivité et de productivité que j'ai souligné.

Les programmes sont fragmentaires, déroutants et, selon notre expérience, mal adaptés pour réduire les coûts et atténuer les risques qui découragent les investissements dans la technologie de pointe dans le secteur de la transformation des aliments au Canada.

En conclusion, je comprends que je déçois peut-être le Comité en remettant en question l'hypothèse sous-tendant son étude, à savoir qu'il y a un lien direct entre l'innovation stimulée par les stratégies et les programmes gouvernementaux et un programme plus audacieux de recherche-développement dans le secteur privé et la croissance des exportations pour l'industrie agroalimentaire canadienne. Chez Maple Leaf, comme entreprise canadienne de longue date dans le domaine de la transformation des aliments, nous croyons que l'élaboration d'un plan pour aborder les facteurs qui influent sur l'analyse de rentabilité des investissements aurait été plus utile que de mettre l'accent sur des éléments, au mieux, accessoires, notamment les taux d'imposition des sociétés, comme je l'ai mentionné, les investissements dans l'innovation ou l'acquisition de talents ou de compétences.

Pour l'industrie alimentaire canadienne, trouver une solution à ce problème est essentiel pour protéger notre part du marché canadien, sans parler de récupérer notre part du marché mondial, surtout si le huard reprend du poil de la bête.

Merci. Je suis prêt à répondre à vos questions.

Le président: Merci, monsieur McAlpine. C'était vraiment très intéressant.

Passons maintenant à MM. Ryan Mercer et Glen Metzler. Celui de vous deux qui fera l'exposé a sept minutes.

M. Glen Metzler (président-directeur général, API Labs inc.): Ce sera moi, monsieur le président.

Le président: D'accord. Allez-y, monsieur Metzler.

Merci.

M. Glen Metzler: Merci, monsieur le président.

Chers membres du Comité, bonjour. Je m'appelle Glen Metzler et je suis le PDG d'API Labs, une entreprise albertaine de Lethbridge, dont la mission ambitieuse est d'établir une véritable culture commerciale du pavot au Canada. Je suis accompagné de Ryan Mercer de Mercer Seeds, fermier de l'Alberta, ancien président de l'Association des producteurs de semences de l'Alberta et membre de notre conseil d'administration.

Il y a 40 ans, le secteur canadien du canola était pratiquement inexistant. Grâce à des actions innovatrices canadiennes, ce secteur est maintenant responsable de 25 % de toutes les recettes touchées par les agriculteurs et il contribue près de 27 milliards de dollars à l'économie canadienne chaque année. Nous aimerions répéter cet exemple de réussite pour la production de nouvelles cultures comme la culture de graines de pavot au Canada. Cela permettrait de diversifier la rotation des cultures existantes, de créer des occasions sur les plans de l'exportation et de l'économie et de consolider notre mission collective comme numéro un mondial des pratiques agricoles. Voici comment.

Comme culture à des fins alimentaires, la valeur du pavot réside dans ses graines riches en huile qui sont utilisées depuis longtemps dans bon nombre de cuisines traditionnelles du monde. De nos jours, le pavot est cultivé commercialement dans quelques pays seulement, ce qui en fait une denrée d'importation pour tous les autres pays du monde. Le Canada et l'ensemble de l'Amérique du Nord importent 100 % de leurs graines de pavot à usage culinaire. Ces graines proviennent d'un certain nombre de sources. L'intégrité de la chaîne d'approvisionnement, qu'il s'agisse des semences, des récoltes ou des produits emballés, constitue toujours un aspect essentiel de la salubrité des aliments.

Soutenir la culture commercialement rentable du pavot comme production vivrière au pays pourrait garantir notre chaîne d'approvisionnement au Canada et présenter des occasions d'exportation. Bien que les graines de pavot soient principalement transformées en condiment, de nouveaux usages additionnels pourraient aussi être développés, notamment de l'huile alimentaire de grande qualité, un supplément alimentaire pour animaux, du biocarburant ou des applications cosmétiques et industrielles. Les exportations annuelles de graines de pavot sont d'environ 250 000 tonnes à un prix moyen de 3 300 $ la tonne. Notre entreprise a déjà reçu des premières commandes pour 10 000 tonnes par année, mais nous ne pouvons pas exporter nos produits sur les marchés étrangers sans d'abord obtenir l'approbation de Santé Canada. J'y reviendrai dans un instant.

Pour sa part, le Canada est le seul pays du G7 à ne pas produire ou à ne pas transformer le pavot à des fins commerciales. L'adoption de nouvelles cultures et de nouveaux secteurs est synonyme de croissance économique, et cela s'inscrit dans la stratégie de partenariat du ministre fédéral de l'Agriculture ainsi que dans la stratégie d'innovation du ministre de l'Innovation, des Sciences et du Développement économique. Des pays comme le Royaume-Uni, le Portugal, la France et l'Australie permettent la culture commerciale du pavot. Nous pouvons certainement les égaler et rivaliser avec eux.

Les avantages économiques de la culture du pavot sont très clairs: la création d'emplois, des projets de dépenses en capital, de la transformation à valeur ajoutée et un effet multiplicateur positif sur le plan économique. La culture commerciale du pavot constitue un potentiel non exploité pour la diversification des cultures, la croissance économique et l'exploitation du pouvoir de l'innovation en agriculture afin d'accroître les exportations canadiennes.

Depuis 2007, API Labs travaille à la commercialisation du pavot cultivé au Canada. Nous avons mis sur pied un solide programme de recherche-développement, et nous sommes depuis 2015 sur le point de commercialiser notre technologie au bénéfice des Albertains et de tous les Canadiens. Toutefois, voici le principal défi que nous devons surmonter. D'un côté, le gouvernement fédéral encourage l'innovation, mais, de l'autre, selon notre expérience, il nous empêche de commercialiser notre innovation.

Par exemple, API Labs a reçu plus de 2 millions de dollars en investissements et en prêts du gouvernement fédéral, y compris un prêt remboursable en vertu du Programme canadien d'adaptation agricole, qui ne peut pas être remboursé sans une source de revenu commercial.

Nous avons également recueilli un montant beaucoup plus important encore auprès d'investisseurs et d'agriculteurs des Prairies qui sont désireux d'ajouter le pavot à leur rotation de cultures. Malheureusement, depuis 2015, nous n'arrivons pas à obtenir les approbations réglementaires nécessaires de Santé Canada pour la commercialisation des graines de pavot. Santé Canada approuve nos travaux de recherche-développement dans ce secteur depuis sept ans, mais il continue de retarder et de refuser l'approbation de commercialisation. Nous avons demandé huit hectares comme base pour éventuellement accroître notre production.

Nous sommes réellement déçus et frustrés par ce manque de progrès. Nous ne doutons pas que le gouvernement actuel et tous les intervenants concernés veulent reconnaître la valeur de l'innovation en agriculture afin d'encourager nos producteurs, qu'ils soient petits, moyens ou grands, à devenir des chefs de file sur le marché mondial. Pour y arriver, adoptons le bon dosage de mesures ici au pays dans l'intérêt supérieur des agriculteurs, des entreprises et de tous les Canadiens.

En vue de parvenir à une culture florissante du pavot au Canada, nous vous soumettons respectueusement les trois recommandations politiques suivantes aux fins d'examen dans le cadre de votre rapport.

Premièrement, nous devons encourager l'établissement de partenariats entre le secteur privé et les établissements universitaires.

● (1555)

Deuxièmement, nous devrions également ajouter des mécanismes de financement plus novateurs pour les petites et moyennes entreprises afin de faciliter la levée de fonds privés — par exemple, des actions accréditives.

Troisièmement, et c'est le point le plus important, nous devons créer un système d'approbation clair et transparent pour les produits agricoles qui sont du ressort de Santé Canada.

Merci de votre temps. Je suis prêt à répondre à vos questions.

Le président: Merci, monsieur Metzler. Il vous reste une minute.

Je voudrais simplement obtenir une précision. La difficulté sur le plan réglementaire concernant les graines de pavot est-elle attribuable à leur cousin, le pavot?

M. Glen Metzler: Oui. Si je vous parle de *Cannabis sativa*, cela peut désigner du chanvre ou de la marijuana, mais il existe des règlements pour les deux. Si j'utilise ce nom, vous me demanderez alors: « Eh bien, est-ce du chanvre ou de la marijuana? » Cette question se pose parce que les règlements sont différents.

Dans le cas des graines de pavot, conformément à la définition actuelle établie par le gouvernement, il s'agit de pavot à opium. Si je parle d'une variété qui renferme moins de 150 parties par million de morphine, c'est considéré comme l'équivalent d'une variété pharmaceutique qui produit 2,5 % de morphine; pourtant, il n'y a aucune différence sur le plan de la réglementation.

Chaque fois que nous en parlons aux représentants du Bureau des substances contrôlées, à Santé Canada, ils nous répondent toujours: « Les règlements font mention de "pavot à opium" ». Nous affirmons que ce n'est pas la même chose. Ils comparent des pommes et des oranges, mais ils disent: « Eh bien, c'est ce qui figure dans les règlements, alors c'est tout ce que nous pouvons faire. »

● (1600)

Le président: Très bien. Je tenais à clarifier qu'il s'agissait là d'un obstacle.

M. Glen Metzler: Oui. Merci, monsieur.

Le président: En tout cas, nous allons passer aux questions. Monsieur Barlow, vous avez six minutes.

M. John Barlow (Foothills, PCC): Merci beaucoup, monsieur le président, et merci à nos témoins d'être des nôtres et de participer à l'étude.

J'aimerais commencer par MM. Metzler et Mercer. Vous avez peut-être eu l'occasion de répondre à la question du président, mais la question suivante a été soulevée à maintes reprises dans le cadre de cette étude, et MM. Wallener et McAlpine l'ont également évoquée. Il s'agit de l'écart à combler pour pouvoir passer d'une idée et d'une innovation à la commercialisation.

Un des domaines concerne les nouvelles cultures. On parle d'un objectif de 75 milliards de dollars d'ici 2025. Ryan, vous pourriez certes parler de la façon dont nous n'aurions jamais eu de légumineuses dans le Sud de l'Alberta il y a 10 ans, mais vous avez maintenant cette occasion. Qu'est-ce qui manque pour pouvoir commercialiser ces nouvelles cultures?

M. Ryan Mercer (membre du conseil, API Labs inc.): Je vous remercie, monsieur Barlow et monsieur le président. Il se trouve que mon père était l'un des créateurs du colza, comme on l'appelait à l'époque, dans les années 1960 et 1970, soit le prédécesseur du canola.

Il y a tellement de débouchés dans le secteur de l'agriculture. Quand vous examinez notre collaboration avec les diverses universités et institutions gouvernementales, les possibilités de développement et d'innovation dans le secteur privé sont tout à fait emballantes, et c'est vraiment ce qui démarque l'agriculture canadienne de celle des autres régions du monde. Bien entendu, après la création, l'innovation et la recherche, l'étape suivante consiste à commercialiser les résultats. Je vois tellement de possibilités d'accroître la diversification des cultures et de fournir des revenus supplémentaires aux agriculteurs, mais il y a aussi la transformation. Pourquoi ne pas cultiver ce produit chez nous, au lieu de l'importer de l'Australie et de l'Europe?

M. John Barlow: Vouliez-vous ajouter quelque chose?

M. Glen Metzler: Oui, en gros, il nous faut des possibilités de nouvelles cultures, et cette occasion en est certainement une que nous pouvons commencer à saisir. Faire passer un produit de la recherche à la commercialisation n'est pas une tâche facile. Je crois que M. Wallener a expliqué que c'était difficile pour son entreprise aussi. Dès qu'on commence à prendre de l'expansion, on connaît sans cesse des difficultés de croissance.

Le problème, c'est que cela n'aide pas quand on n'est pas en adéquation avec les processus du gouvernement. Je peux comprendre pourquoi ce produit pourrait susciter des craintes, mais si les préoccupations ne sont pas fondées, alors il faut instaurer des processus ou reconnaître qu'il est possible de faire avancer ce dossier d'une manière qui convient à tous.

Je ne dis pas que nous ne bénéficions pas d'un approvisionnement sûr en aliments sains au Canada...

M. John Barlow: En effet.

M. Glen Metzler: ... et je pense que notre gouvernement a fait un excellent travail à cet égard, mais il faut comprendre qu'il s'agit d'un processus continu qui doit être développé et que nous devons travailler ensemble.

M. John Barlow: J'ai trouvé intéressant lorsque vous avez dit avoir obtenu un financement de 2 millions de dollars de la part du gouvernement pour ce projet au cours de la dernière décennie — ou presque.

M. Glen Metzler: Oui.

M. John Barlow: Il semble étrange que deux différents ordres de gouvernement aient investi dans ce projet, mais qu'ils vous empêchent de commercialiser ce produit. Pouvez-vous nous en dire davantage à ce sujet? Cela me paraît contre-productif.

M. Glen Metzler: Dans le cadre du Programme canadien d'adaptation agricole, nous avons reçu un financement de 450 000 $. Aux termes de l'accord que nous avons conclu avec le gouvernement fédéral, nous étions tenus de bâtir une industrie du pavot. C'est ce qu'on nous a demandé de faire. Nous nous retrouvons maintenant dans une situation où nous essayons de remplir les conditions du contrat que nous avons signé avec le gouvernement fédéral, mais nous ne pouvons pas aller de l'avant parce que le gouvernement ne nous accorde pas l'exemption nécessaire pour que nous puissions respecter nos engagements contractuels. Nous sommes coincés.

L'autre programme, le PARI, a été exceptionnel. Les responsables du programme étaient les premiers à manifester un intérêt, dans une situation très similaire. Ils sont venus et ils ont vu les possibilités, alors ils ont investi des fonds. Les 450 000 $ que nous avons reçus dans le cadre du Programme canadien d'adaptation agricole nous ont permis de faire notre première collecte de fonds. Grâce à cet investissement, notre entreprise a recueilli 3 millions de dollars; c'était donc un élément essentiel pour que nous puissions aller de l'avant.

Je crois que le ministère de l'Agriculture a fait un excellent travail par l'entremise de ce programme en reconnaissant les débouchés, mais nous devons trouver un moyen d'aller jusqu'au bout afin de pouvoir commercialiser le produit.

M. John Barlow: C'est frustrant, j'en suis sûr, pour nos agriculteurs dans ce domaine qui considèrent cette culture comme une occasion. Vous avez dit que le Royaume-Uni, la France, l'Australie et le Portugal ont tous des industries florissantes liées à ce produit.

Monsieur McAlpine, nous pouvons peut-être parler un peu de l'étiquetage sur le devant des emballages, mais que font certains de ces pays? En quoi consistent leurs régimes réglementaires? Que font-ils que nous ne faisons pas, et quelles mesures fonctionnent bien?

● (1605)

M. Glen Metzler: L'Europe n'exige même pas de licence pour la culture du pavot. N'importe qui peut le cultiver, n'importe où. En fait, au Royaume-Uni...

M. John Barlow: J'ai parcouru la France, et on le cultive là-bas.

M. Glen Metzler: Oui. Près de 6 000 hectares sont consacrés à cette culture à environ une heure au nord de la France. La République tchèque comptait environ 40 000 hectares. Il n'y a aucune exigence de licence dans les autres pays. L'Australie en impose quelques-unes. Au Royaume-Uni, on cultive du pavot et on n'est pas tenu d'avoir une licence, à moins qu'on ait l'intention de le transformer en produits narcotiques.

Au Canada, je le répète, nous nous retrouvons dans une situation particulière, car il y a très peu de pays qui tiennent compte du marché des semences; ils ne le considèrent pas comme un problème parce que les cultivateurs n'embarquent même pas dans le domaine pharmaceutique. De plus, la plupart des pays qui cultivent du pavot à des fins pharmaceutiques n'ont même pas de règlements, car tant qu'on ne transforme pas le produit et qu'on n'essaie pas d'en extraire des alcaloïdes, ils n'y voient pas de problème.

M. John Barlow: C'est vrai.

M. Glen Metzler: Nous nous trouvons vraiment coincés en raison de ce cadre, à l'intérieur duquel cette culture est considérée comme un risque. Je suis sûr que les gens dans d'autres pays se grattent la tête et se moquent de nous parce que nous ratons une occasion.

M. John Barlow: Il ne me reste qu'environ 30 secondes, mais monsieur Mercer, vous pouvez peut-être nous expliquer l'occasion que nous ratons dans le secteur agricole. Combien vaut ce produit si nous parvenons enfin à régler cette question?

M. Ryan Mercer: Nous sautons sur l'occasion d'ajouter une autre culture à notre rotation, que ce soit une épice, une légumineuse ou un oléagineux. Pour notre part, à Mercer Seeds, nous avons une usine de nettoyage des semences sur les lieux. Nous nettoyons, emballons et exportons divers oléagineux et légumineuses vers l'Asie, les États-Unis et l'Europe. Je sais que bon nombre de mes collègues font la même chose.

À mon avis, c'est ce qui est vraiment intéressant pour la nouvelle génération qui reprend les fermes: envisager les occasions avec optimisme au Canada et voir ce qui s'est passé. Nous avons joué un rôle de premier plan dans ce dossier, mais après une décennie de vaines tentatives pour essayer de cultiver du pavot, nous trouvons cela très frustrant. Nous avons investi temps et argent, sans compter les multiples visites à Ottawa pour plaider notre cause. C'est très frustrant, mais je pense que les débouchés sont nombreux, et si nous pouvons obtenir l'appui du ministère de l'Agriculture, nous pourrons aller de l'avant.

Le président: Merci, monsieur Mercer.

Avant que nous poursuivions, je tiens à souhaiter la bienvenue à Peter Kent, qui remplace M. Berthold.

Bienvenue dans notre équipe.

Monsieur Longfield, vous avez six minutes.

M. Lloyd Longfield (Guelph, Lib.): Merci, à vous trois, de vos exposés fort intéressants.

J'aimerais revenir sur une observation faite par M. McAlpine au sujet de l'industrie automobile. J'ai travaillé pour les usines de Maple Leaf dans différentes régions du Canada, plus précisément dans le domaine des applications axées sur l'automatisation. J'ai également travaillé à l'ancienne usine de Canada Packers. Un jour, l'ingénieur en chef de Canada Packers m'a dit que je devrais considérer l'installation comme une usine de démontage plutôt qu'une usine de montage, et il m'a conseillé de procéder à partir de là. Disons qu'au quatrième étage, il y a une vache et au rez-de-chaussée, des hot-dogs, mais entre les deux, il y a des tranches de steak et d'autres produits qui sortent de la chaîne de montage.

Nous considérons les usines de montage de véhicules automobiles comme une industrie essentielle au Canada, mais nous n'avons pas prêté la même attention à l'industrie de la transformation de la viande. En ce qui concerne l'usine de l'avenir, c'est-à-dire l'« industrie 4.0 », où se situe le Canada dans l'adoption de nouvelles technologies pour les usines de démontage par rapport aux usines de montage?

M. Rory McAlpine: Voilà une question qui comporte beaucoup d'éléments.

M. Lloyd Longfield: Je sais.

M. Rory McAlpine: Je suppose que le premier point que je ferais valoir, c'est que pour être en mesure de passer à l'usine du futur et d'appliquer les technologies de l'industrie 4.0, il est essentiel d'avoir des usines concurrentielles. C'est ce que nous faisons, par exemple, dans le cas de notre abattoir de Brandon. Les entreprises de transformation de la viande, comme Cargill et Olymel, comptent également d'assez grandes usines. Dans notre cas, à notre usine de Brandon, nous avons lancé tout un projet qui met en application l'Internet des objets, comme l'installation de capteurs pour mieux surveiller le rendement, et même la consommation de l'eau et de l'énergie, etc.

Il y a cependant une limite, car après tout — du moins, avec l'état actuel de la technologie et de la robotique —, nous ne pouvons faire qu'un certain nombre de choses pour transformer un animal vivant en viande hachée. Il faut beaucoup de travail manuel. Nous utilisons une bonne partie de ces applications au début du processus, mais ce sont les étapes de finition et de désossage qui ajoutent vraiment de la valeur à la transformation de la viande. Plus on peut diviser, couper et tailler la viande selon les spécifications, plus on obtiendra un produit qui a une valeur réelle.

Pour l'instant, notre plus grande difficulté à cet égard tient à la main-d'oeuvre. Oui, nous aimerions automatiser davantage nos activités, mais il est très difficile de le faire dans ces fonctions, du moins en raison de la technologie actuelle. Le problème, c'est qu'on applique la main-d'oeuvre et la technologie le plus possible au départ, mais on néglige la valorisation à la dernière étape du processus; or, c'est surtout là que se trouvent les profits. Il y a donc un certain nombre de défis à relever. Comme je le dis, c'est une question d'adaptation à la technologie, mais il s'agit également de nous assurer que nous avons la main-d'oeuvre adéquate. Voilà le problème.

● (1610)

M. Lloyd Longfield: Notre comité s'est rendu à Guelph et a visité l'usine de Cargill. Nous avons vu la chaîne de finition et nous avons constaté à quel point cette étape exige beaucoup de main-d'oeuvre. Nous avons les chiffres et le nombre de personnes qui y travaillent. On voyait bien qu'il y avait beaucoup de gens de l'extérieur du pays: de nouveaux Canadiens qui parlaient différentes langues.

Ce que nous n'avons pas vu, c'était la ligne d'abattage. Nous n'avons pas vu le convoyeur ni le processus d'écornage et d'ébranchage. Il y a certains processus qui sont très automatisés de l'autre côté de la ligne.

M. Rory McAlpine: C'est vrai.

M. Lloyd Longfield: Avons-nous atteint la limite à cet égard, ou y a-t-il une version 4.0 que nous pourrions appliquer aux premières étapes?

M. Rory McAlpine: Il y a probablement plus de mesures à prendre, ne serait-ce que sur le plan de la technologie numérique, de la surveillance et de l'adaptation du processus aux divers changements qui surviennent chez les animaux à mesure qu'ils avancent dans le processus, mais je me contenterai de dire qu'il s'agit d'une industrie à fort coefficient de capitaux. Un des messages que j'ai essayé de faire valoir dans mes observations préliminaires, c'est que même si nous voulons aller plus loin à l'avenir — être à la fine pointe de la technologie, pour ainsi dire, en ce qui concerne l'Internet des objets, la robotique, le calibrage visuel, et j'en passe —, il faut de grandes usines concurrentielles pour y arriver.

M. Lloyd Longfield: J'en conviens.

M. Rory McAlpine: C'est là que nous ne sommes pas à la hauteur. Il faut d'énormes capitaux pour construire une usine à grande échelle aujourd'hui au Canada dans le secteur alimentaire, et les coûts de construction sont 25 % plus élevés au Canada qu'aux États-Unis, d'où la nécessité d'oeuvrer dans un contexte de libre-échange total. C'est le stress qui nous tue. Nous voulons aller plus loin, mais encore faut-il être en mesure de soutenir la concurrence avant de pouvoir innover.

M. Lloyd Longfield: Merci. Voilà qui est intéressant, surtout à la lumière de la conversation avec M. Wallener, qui est juste à côté de vous.

Vous commencez et vous avez les mêmes problèmes d'extensibilité, et vous peinez à vous mettre à niveau. Monsieur Wallener, à l'instar de M. Metzler, vous avez mentionné le Programme d'aide à la recherche industrielle, le PARI. Notre dernier budget s'accompagne d'une nouvelle programmation pour le PARI. En outre, son financement passera de 10 à 100 millions de dollars, ce qui devrait nous aider à surmonter cette mauvaise passe et à concrétiser cette mise à niveau. InnovationCanada.ca est là pour vous aider à obtenir du financement. Je ne sais pas si vous avez déjà travaillé avec Bioenterprise pour vous aider à vous brancher sur le financement ou si vous savez qu'il peut vous aider à cet égard.

Comment toute cette infrastructure fonctionne-t-elle pour vous maintenant? Avez-vous vu des changements au cours de la dernière année ou des deux dernières années?

M. Damir Wallener: Voilà qui est intéressant. En fait, puis-je revenir sur quelque chose que M. McAlpine a mentionné dans sa réponse concernant le calibrage visuel?

M. Lloyd Longfield: Je vous en prie.

M. Damir Wallener: Nous travaillons en étroite collaboration avec Cargill, qui a d'intéressantes installations aux États-Unis. Par exemple, Cargill a récemment mis de l'avant une technologie ultra avancée dans le cadre d'un projet pilote à l'une de ses usines du Midwest. Ce projet pilote sera exclusif à Cargill, car Cargill est autorisée à en faire quelque chose d'exclusif, ce que Maple Leaf ne peut pas faire.

M. Lloyd Longfield: Je m'excuse. Il ne reste que quelques secondes. Je dois vous interrompre pour une question rapide. Êtes-vous propriétaire de la propriété intellectuelle?

M. Damir Wallener: Oui, nous le sommes.

M. Lloyd Longfield: Cela vous a-t-il donné une protection jusqu'ici?

M. Damir Wallener: Oui. En fait, je viens tout juste de travailler sur notre plus récent groupe de brevets: 46 pages et 9 séries de revendications individuelles.

M. Lloyd Longfield: C'est très bien. Sachez que nous avons de nouvelles politiques en matière de propriété intellectuelle pour tenter de vous épauler à cet égard.

Le président: Monsieur Wallener et monsieur Longfield, je vous remercie.

Monsieur MacGregor, vous avez six minutes.

M. Alistair MacGregor (Cowichan—Malahat—Langford, NPD): Merci, monsieur le président, et merci à tous nos témoins.

Je veux commencer par une observation au sujet de M. Wallener. M. Wallener vient de la vallée de la Cowichan, et sa réussite est quelque chose que nous sommes nombreux à suivre de près. Grâce à cette réussite, la petite vallée de la Cowichan gagne en notoriété. Je me souviens que lorsque j'étais à Guelph et que j'ai décrit votre société aux gens de Bioenterprise, ils m'ont répondu: « Oui, c'est l'un de nos clients. »

Je crois que cette idée m'est venue au moment de vous envisager comme témoin potentiel. Nous entendons beaucoup parler de ces organisations qui profitent du financement public et du financement privé, mais nous ne savons pratiquement rien des entreprises comme la vôtre qui entreprennent ce périple. Vous avez tout à fait raison de dire que c'est à l'étape de l'incubation et de la validation que nous commençons à perdre des entreprises. Pourriez-vous nous en dire un peu plus à ce sujet?

Nous avons beaucoup entendu parler de Bioenterprise. Étant donné la façon dont les organisations comme Bioenterprise travaillent, nous voudrions éventuellement faire une recommandation très claire au gouvernement. Donc, à la lumière de son fonctionnement actuel, pouvez-vous nous donner des précisions sur ce que nous devrions faire concrètement?

● (1615)

M. Damir Wallener: Avec plaisir.

Notre première rencontre avec Bioenterprise a eu lieu aux alentours du mois de mars. Dans le fil de notre parcours, vous pouvez voir que nous avions déjà la majeure partie de notre financement à ce moment-là. Ce qu'il est intéressant de mentionner, c'est que nous sommes arrivés à cette rencontre avec un réseau plus vaste et plus fourni que le leur — je parle ici d'entreprises technologiques dans le domaine de l'agriculture ou de l'alimentation, et d'investisseurs. Je n'essaie évidemment pas de les dénigrer ou quoi que ce soit de la sorte. Après tout, ils ont des contraintes avec lesquelles ils doivent composer.

Au Canada, les sociétés comme Bioenterprise sont appelées « accélérateurs ». C'est une utilisation non traditionnelle du terme. Habituellement, un accélérateur fournit du financement, ce que Bioenterprise ne fait pas, comme c'est aussi le cas de Wavefront, qui vient de prendre son envol. Bref, dans tout le réseau d'accélérateurs que soutient le gouvernement fédéral, il n'y a pas d'accélérateurs proprement dits.

Aux États-Unis, lorsqu'un accélérateur nous approche, il ne fait pas que nous présenter son réseau, mais il nous donne aussi de l'argent. Dès que vous donnez de l'argent à quelqu'un, vous créez une sorte d'obligation ou de pression. En général, l'obligation est subtile, mais pas toujours. De plus, l'argent appelle l'argent. Nous avons des offres de financement en contrepartie de la part d'organisations américaines semblables à Bioenterprise. En gros, il s'agit d'organismes qui sont appuyés par les gouvernements locaux et régionaux, et qui s'engagent à nous verser l'équivalent de ce que nous allons chercher dans le privé.

Je n'ai toutefois pas accepté ces offres, car je suis très bon pour bluffer et pour faire en sorte qu'ils nous donnent ce que nous voulons sans que nous ayons à leur donner ce qu'ils veulent. Sauf que la réalité, c'est qu'il y a des Canadiens partout aux États-Unis. Nous sommes partout, en particulier dans le secteur de la technologie, mais aussi dans tout ce qui touche à l'agriculture. Cela s'explique par le fait qu'il n'y a pas assez de choses ici pour retenir les entreprises suffisamment longtemps pour qu'elles prennent racine. Nos clients de la première vague vont être aux États-Unis, mais nous pouvons rester ici, car, premièrement, nous avons l'argent qu'il faut et, deuxièmement, nous avons été en mesure de constituer notre équipe de base sur l'île de Vancouver, et que nous avons atteint une sorte de masse critique qu'il serait maintenant difficile de déplacer. L'aide et toutes ces autres choses peuvent se concrétiser et elles vont inévitablement se concrétiser. Or, bien qu'une partie de cela va se faire aux États-Unis, l'équipe centrale est maintenant enracinée ici.

Le problème, c'est que si vous n'êtes pas en mesure d'exploiter ce ferment, les gens vont s'en aller. C'est comme ce qui se passe lorsque vous envoyez votre enfant à l'université. Si vous venez d'une petite localité et qu'il n'y a pas d'attachement particulier, il est probable que cet enfant n'y reviendra pas avant d'avoir 40 ans et ses propres enfants, n'est-ce pas? Vous voulez les intercepter alors qu'ils sont en période de croissance, car c'est à ce moment-là que vous en avez le plus pour votre argent.

M. Alistair MacGregor: Étant donné votre situation actuelle et ce que l'avenir vous réserve, je crois que nous saluons tous votre patriotisme et le fait que votre équipe veut vraiment rester au Canada. Or, dans ce contexte où nous tentons d'atteindre cet objectif de 75 milliards de dollars, si les politiques gouvernementales font ce que nous attendons d'elles, et compte tenu du fait que vous avez des parties prenantes ici, à quoi ressemble l'avenir canadien idéal pour EIO et d'autres sociétés qui sont dans votre situation? Par exemple, vous avez mentionné dans votre déclaration liminaire que les mastites sont un problème de 14 milliards de dollars dans l'industrie laitière mondiale.

M. Damir Wallener: Oui. Est-ce que vous voulez savoir quelles sortes d'ajustements stratégiques il conviendrait de faire?

M. Alistair MacGregor: Dites-nous simplement de quoi l'avenir à l'air pour votre entreprise, au Canada? Comment l'exportation de votre technologie peut-elle nous aider à atteindre cet objectif?

M. Damir Wallener: Si tout se passe bien, nous nous attendons à terme à des recettes oscillant entre 300 et 400 millions de dollars. Le hic, c'est que nous avons déjà reçu une offre d'acquisition. Nous l'avons déclinée, certes, mais un jour viendra où nous recevrons une offre qu'il nous sera très difficile d'ignorer.

Il n'y a aucun doute dans mon esprit que d'ici 5 à 10 ans, ce que nous faisons en matière de diagnostic va devenir la norme. Aussi longtemps que nous resterons en mouvement, que nous nous efforcerons de rester les premiers et de rester alertes, ce créneau sera à nous, avec ses centaines et ses centaines de millions de dollars de recettes potentielles.

M. Alistair MacGregor: C'est formidable. Merci.

Monsieur Mercer et monsieur Metzler, vous avez parlé de cette partie de bras de fer entre le cadre réglementaire et le besoin d'innover. Je présume que les deux tendances sont en jeu à Santé Canada.

M. Glen Metzler: Oui.

M. Alistair MacGregor: Oui, et c'est ce qui est malheureux. C'est un ministère où la main gauche et la main droite ne semblent pas communiquer beaucoup entre elles.

M. Glen Metzler: Non. Sauf que lorsque vous avez un marché dans le domaine de l'agriculture et que votre financement vous vient du domaine de l'agriculture, mais que la décision définitive relève du domaine de la santé, vous avez les mains liées. Vous ne pouvez pas faire un geste sans briser quelque chose.

● (1620)

Le président: Merci.

M. Glen Metzler: Alors, si toutes les portes sont fermées au Canada, quelle autre option avons-nous que de partir?

Le président: Merci, monsieur Metzler.

Merci, monsieur MacGregor.

[*Français*]

Monsieur Breton, vous disposez de six minutes.

M. Pierre Breton: Merci beaucoup, monsieur le président.

Je remercie nos témoins d'être ici aujourd'hui.

J'aimerais poser une question d'ordre un peu plus général.

Le Partenariat canadien pour l'agriculture prévoit un budget de 690 millions de dollars pour favoriser la croissance sur le plan de l'innovation et de l'environnement dans les secteurs agricole et agroalimentaire.

J'aimerais avoir votre opinion sur un élément qui me semble assez important, soit la collaboration entre l'industrie, le gouvernement et le milieu universitaire.

Tout ce qui se passe sur le plan de la recherche-développement permet des innovations et peut générer davantage d'exportations. Nous sommes ici, entre autres, pour travailler avec l'industrie et accroître nos exportations, pour qu'elles atteignent 75 milliards de dollars d'ici à 2025.

Parlez-moi de cette collaboration qui, me semble-t-il, pourrait être intéressante. Nous sommes ici pour écouter les experts tels que vous, dans le cadre de notre étude.

Vous pourriez peut-être répondre l'un après l'autre.

Commençons par vous, monsieur Wallener.

[*Traduction*]

M. Damir Wallener: Aujourd'hui, et je dis aujourd'hui dans son sens propre, la majeure partie de mon équipe est à l'étable de recherche de l'Université de la Colombie-Britannique, à Agassiz, dans la vallée du Fraser. Nous entamons une collaboration à long terme avec le département de la production laitière de cette université. C'est notre première collaboration de ce genre. Simultanément, nous soumettons une proposition à l'Investment Agriculture Foundation relativement aux travaux qui se feront dans le cadre de cette collaboration.

De façon générale, je n'ai pas de plaintes sérieuses à formuler à l'endroit des programmes. Tout se déroule bien, semble-t-il.

Les problèmes que nous pouvons avoir à cet égard tiennent du fait que ce que nous exportons, c'est une technologie et non un produit. Alors, quand nous soumettons une proposition et qu'on nous pose des questions sur nos déplacements, nous devons leur dire que ces déplacements se font surtout à l'extérieur du pays. Or, pour ces programmes, les seuls déplacements admissibles sont ceux que se font en sol canadien. Ce n'est pas une plainte, mais une simple observation. Nous arrivons à composer avec cela assez facilement.

Oui, en général, nous reconnaissons la valeur de notre université et de nos collaborateurs universitaires. Ils nous apportent beaucoup. En fait, l'expérience que nous avons eue dans le cadre des programmes que vous avez mentionnés a été très, très positive.

[*Français*]

M. Pierre Breton: Monsieur McAlpine, souhaitez-vous répondre?

M. Rory McAlpine: Oui, c'est une bonne question.

La collaboration entre l'industrie et les universités, entre autres, sont absolument essentielles.

Je peux vous donner mon opinion sur les collaborations dans l'industrie même. Dans le secteur de la transformation des aliments, la compétitivité est intense. C'est un secteur où le potentiel de profits est minimal. La tendance est donc de se battre fortement contre les autres compagnies. Il nous manque un esprit ou une culture de collaboration, y compris sur les sujets très compétitifs, comme la santé alimentaire et les questions liées à l'environnement et au développement durable. Ces questions engendrent de fortes pressions. Il faudrait collaborer pour trouver des solutions. Cependant, il nous manque cet esprit de collaboration.

C'est pour cela qu'il est un peu difficile pour le gouvernement de travailler avec nous. Nous ne sommes pas à l'aise de collaborer et d'accepter l'investissement du gouvernement. Ce dernier nous demande de faire part de nos résultats. Il faut fournir un peu plus d'efforts à cet égard.

M. Pierre Breton: Si je comprends bien, vous craignez de devoir dévoiler de l'information qui pourrait aussi être pertinente pour vos compétiteurs.

● (1625)

M. Rory McAlpine: C'est cela.

M. Pierre Breton: Monsieur Metzler, avez-vous quelque chose à ajouter?

[*Traduction*]

M. Glen Metzler: Oui, merci. En gros, nous avons aussi remarqué ce que M. McAlpine a mentionné. Nous avons travaillé avec l'Université de Lethbridge. Nous sommes en consultation avec l'Université de la Saskatchewan, et nous collaborons aussi à des projets avec elle. Effectivement, il y a cet espace très poreux — c'est une façon de le décrire —, où vous devez faire très attention à ce que divulguez, puisqu'il s'agit d'une industrie où la concurrence est omniprésente. Vous voulez définitivement...

Je crois que les capacités cérébrales des universités sont excellentes et qu'il y a de formidables occasions de collaboration. Le problème — en fait, je ne sais même pas si c'en est un —, c'est que les universités veulent toujours publier des articles scientifiques, ce qui, du point de vue de l'industrie, peut être contrariant. Avant que ces choses puissent se passer, la propriété intellectuelle créée dans ce cadre doit être définie et mise en sécurité. C'est quelque chose qui peut fonctionner, mais pour cela, il faut de la collaboration et une entente idoine.

À ce chapitre, si je me fie à ce qui a marché le mieux jusqu'ici, les paramètres de cette entente doivent être établis avant le début du projet.

[*Français*]

M. Pierre Breton: Merci beaucoup.

Le président: Merci, monsieur Breton.

[*Traduction*]

Merci, monsieur Metzler.

Si tout le monde est d'accord, je crois que nous allons tenter une deuxième série de questions complète, ce qui devrait nous mener à environ 16 h 52. Y a-t-il des objections? Nous aurons 35 minutes pour traiter de nos affaires. Êtes-vous d'accord avec cela? Je vais voir à ce que vous respectiez votre temps de parole, alors soyez prêts.

Le prochain intervenant est M. Peschisolido, pour six minutes.

M. Joe Peschisolido (Steveston—Richmond-Est, Lib.): Merci, monsieur le président.

Messieurs les témoins, merci de votre présence. Ces conversations m'ont été très utiles, car elles n'étaient pas un concentré de récriminations. Vous nous dites qu'il y a certains problèmes, certaines questions et certains obstacles.

J'aimerais poursuivre dans le sens des questions que M. MacGregor a posées à M. Metzler.

Vous pourriez tout simplement reprendre là où vous vous êtes arrêté. Vous parliez du fait que le financement vient du ministère de l'Agriculture, alors que la règlementation relève de Santé Canada.

M. Glen Metzler: Oui.

M. Joe Peschisolido: Je crois que vous avez laissé entendre ou que vous étiez sur le point de dire qu'en cas de problème, vous quitteriez le pays pour vous installer ailleurs.

M. Glen Metzler: Oui.

M. Joe Peschisolido: Pourriez-vous nous donner des précisions sur ce que vous comptez faire face à d'éventuels problèmes? Votre opinion à cet égard est celle du secteur privé, et vous tentez d'obtenir du financement et de vous constituer un marché. Notre point de vue est celui du gouvernement. Si vous étiez dans la peau à la fois du ministère de la Santé et du ministère de l'Agriculture, que feriez-vous pour faciliter les choses?

M. Glen Metzler: C'est un peu un problème lorsqu'il est question d'une culture vivrière et que cette culture relève de Santé Canada. Nous sommes effectivement le dauphin qui est pris dans un filet pour la pêche au thon. Si Santé Canada s'intéressait à l'aspect pharmaceutique de la chose et qu'il voulait le contrôler, je pourrais comprendre. Cela a un sens. Or, compte tenu de l'absence de règlement pour séparer les deux industries, pour nous, cela signifie qu'il faut fournir l'information demandée pour avoir une réponse. À plusieurs reprises, des fonctionnaires du ministère m'ont dit: « Eh bien, monsieur Metzler, la lentille que nous utilisons pour regarder cela est très étroite. » Essentiellement, leur lentille est celle de l'évaluation des risques. Ils ne voient pas les avantages sur le plan agricole ou sur le plan économique, car selon eux, ces données sont exclues du processus décisionnel. Il devient donc très difficile de bâtir une entreprise axée sur des produits agricoles alors que c'est Santé Canada qui contrôle le jeu.

M. Joe Peschisolido: Vous parliez de votre expérience ou de ce que vous voyez en Europe, en France, si je ne m'abuse.

M. Glen Metzler: Oui.

M. Joe Peschisolido: Nous sommes en train de finaliser — espérons-le — notre marché avec l'Union européenne. Que pouvons-nous apprendre de la France et de l'Union européenne?

M. Glen Metzler: Je crois que le fait d'avoir moins de règlements dans les domaines où ils ne sont pas nécessaires est une approche plus sage que d'en ajouter. Un très bon dicton dit ceci: « Pourquoi laisser une mauvaise politique se mettre dans le chemin d'une bonne idée? » C'est comme cela que je me sens parfois. Nous avons une idée formidable, mais nous sommes pris avec cette mauvaise politique, alors nous allons continuer d'appliquer la mauvaise politique pour stopper cette idée formidable. Ce n'est pas cela, l'innovation.

Nous devons examiner comment nous allons faire avancer les choses pour créer ces débouchés. Regardons ce qu'a fait l'Europe. Dans beaucoup de cas, ils disent: « Avant qu'une chose ne devienne une préoccupation ou un risque, pourquoi faudrait-il mettre le doigt dans l'engrenage? » Si nous pouvions adapter ce concept, ce serait formidable. C'est peut-être idéaliste — ce l'est probablement —, mais pour que nous puissions avancer, je crois qu'il faut que le ministère de l'Agriculture soit présent à la table lorsque ces décisions sont prises. Si les deux côtés étaient représentés adéquatement, nous serions en bien meilleure posture.

● (1630)

M. Joe Peschisolido: D'accord.

Monsieur Wallener, je vous félicite également. Évidemment, il se peut que M. MacGregor ait des liens plus étroits avec vous.

J'ai passé en revue votre information, et cela m'a intrigué. Vous exercez vos activités sur quatre continents et, pourtant, vous parliez de l'importance que revêt une somme de 70 000 $. Cela représente un peu un décalage lorsqu'on y réfléchit et qu'on se dit, « Waouh, c'est une énorme entreprise aux réalisations phénoménales » et, en dépit de cela, vous mentionnez l'importance d'une somme de 70 000 $.

M. Damir Wallener: Oui.

M. Joe Peschisolido: Pouvez-vous nous en dire, un peu plus, à ce sujet?

M. Damir Wallener: Bien sûr. Quelqu'un a déjà dit qu'un moustique était l'arme la plus puissante du monde, parce qu'il lui suffit de bourdonner à vos oreilles pour, tôt ou tard, vous rendre fou. Le nombre de zéros que compte un chiffre n'est pas la seule chose qui importe. Le moment importe aussi. Dans le cas dont vous parlez, nous nous trouvions à un stade vraiment délicat. Nous avions reçu des offres substantielles nous invitant à nous établir à un certain endroit et à y demeurer, mais nous disposions de 70 000 $ et pouvions nous permettre de les refuser. Nous savions que nous disposions de ce filet de sécurité et, en étant en mesure de refuser l'offre… Cette salle est remplie de politiciens, et vous savez que, parfois, votre meilleur atout au cours d'une négociation, c'est le fait que vous êtes prêts à laisser tomber.

En fait, nous n'aurions pas laissé tomber. J'ai tendance à bluffer, mais nous avons refusé. Dans notre industrie, il existe un phénomène qu'on appelle la peur de rater une occasion. Donc, en refusant, nous avons commencé à créer l'impression que, puisque nous étions en mesure de le faire, il était essentiel qu'ils prennent part à cela. Par conséquent, bien que 70 000 $ soient un petit montant, cet argent a eu un effet en cascade. Lorsque le Programme d'aide à la recherche industrielle est entré en jeu — et nous avons noué une relation supplémentaire avec le ministère de l'Agriculture de la Colombie-Britannique, dont je ne suis pas, tout à fait, libre de parler —, cela nous a fourni un autre moyen de refuser l'offre, à l'étape suivante de notre évolution. Nous étions en mesure d'exiger que nos conditions soient remplies ou, dans l'éventualité où elles ne l'étaient pas, de refuser l'offre.

Nous avons été en mesure d'exploiter tout cela afin d'obtenir des investissements privés assujettis à très peu de conditions, même si les investissements ne sont jamais sans conditions.

M. Joe Peschisolido: Monsieur Wallener, tout comme M. Metzler, vous avez mentionné d'autres exemples ou d'autres pays. Je crois que vous avez parlé de l'Australie et du Portugal. Que pourrions-nous apprendre de ces pays, tant d'un point de vue gouvernemental qu'au chapitre du soutien à apporter au secteur privé?

M. Damir Wallener: À mon avis, l'aspect le plus important à ne pas perdre de vue, c'est le fait que, si vous examinez une carte, vous remarquerez la présence de frontières partout. Lorsque vous exercez des activités commerciales, en particulier celles qui surviennent partout, comme les activités liées à l'alimentation ou à l'agriculture, ces frontières ne veulent pas dire grand-chose, et les gens les franchiront si les règlements d'un côté de la frontière sont problématiques, comparativement à ceux de l'autre côté de la frontière.

Le président: Merci, monsieur Wallener.

Monsieur Dreeshen, vous disposez de six minutes.

M. Earl Dreeshen (Red Deer—Mountain View, PCC): Merci beaucoup, monsieur le président.

Je remercie nos témoins de leur présence aujourd'hui. Nous accueillons certainement des entreprises en démarrage, ainsi que des entreprises qui sont déjà établies, mais qui attendent simplement leur tour en ce qui concerne la réglementation de Santé Canada. Ces entreprises, telles que Maple Leaf Foods, existent depuis longtemps et sont novatrices. Il est donc formidable d'avoir ce genre d'échantillonnage représentatif du secteur agricole.

Je souhaite parler davantage du thème de la compétitivité. Certaines des discussions ont mis l'accent sur l'importance des fonds qui peuvent être investis dans la recherche et qui peuvent faire l'objet d'un financement de contrepartie de notre part, ainsi que sur le problème lié au fait que les Canadiens investissent en fait par eux-mêmes. Il y a à peu près un an, je suis allé en Allemagne, où l'une des questions dont les gens parlaient là-bas était le fait que les Canadiens, du moins en ce qui concerne les contribuables, investissent le même pourcentage du PIB par personne que les Allemands, mais que nous ne réussissons pas à convaincre d'autres personnes d'investir avec nous. C'est le genre de problèmes, monsieur Wallener, dont vous discutez: comment pouvons-nous aider les Canadiens à parvenir à ce stade — et nous voyons que des gens des États-Unis viennent jeter un coup d'œil.

En d'autres occasions, j'ai mentionné ce qui, selon moi, constitue l'origine et les causes du problème. C'est en partie dû au fait que, parfois, au Canada, les entreprises déclarent que, si l'investissement pouvait atteindre 4 millions de dollars ou 10 millions de dollars, elles pourraient peut-être examiner certaines des offres qu'elles reçoivent d'autres pays. Vous avez mentionné, monsieur Wallener, que cela devenait l'une des questions préoccupantes, que vous trouviez des investisseurs prêts à participer, mais que, tout à coup, une pression supplémentaire était exercée.

Comment pensez-vous que nous pourrions régler ce problème? Comment pouvons-nous nous assurer que nous accroissons le contenu canadien, y a-t-il un genre de protection qu'il serait important d'offrir aux petites entreprises canadiennes en démarrage?

M. Damir Wallener: C'est là une vaste question. Ma réponse repose évidemment sur mon point de vue personnel. S'il y avait une façon de déplacer une partie de l'aide abondante offerte par le gouvernement fédéral d'un stade ultérieur à un stade plus précoce, cela aiderait. En particulier lorsque l'entreprise est axée davantage sur la technologie, une fois que son équipe de base, composée de 5 à 10 personnes, est établie, cet élément devient difficile à déménager — pas impossible ou extrêmement difficile à déménager, mais cela vous donne une chance, comme la présence d'un noyau qu'il est frustrant de déménager. Les villes de Vancouver et de Silicon Valley ne sont pas tellement éloignées géographiquement, mais elles le sont culturellement. Si vous parvenez à maintenir ce premier élément, vous avez une meilleure chance de conserver l'entreprise à long terme.

Je vous ferais également remarquer que lorsque nous perdons des titulaires de diplômes universitaires, nous subissons un coût irrécupérable, car, en général, ces personnes ne reviennent pas avant longtemps. Donc, oui, je déplacerais l'aide offerte à un stade plus avancé du développement de l'entreprise de manière à ce qu'elle puisse être offerte à un stade plus précoce — non pas la totalité de cette aide, car ces messieurs pourraient également bénéficier de ce soutien. Je ne souhaite pas supprimer toute cette aide. Dans l'une de mes dernières diapositives, je passe en fait en revue un exemple des sommes qui devraient être investies pour constamment engendrer une autre génération de jeunes entreprises. Toutefois, il faut être prêt à comprendre que 90 % de ces entreprises ne survivront pas. Si vous avez l'habitude d'envisager ces investissements comme des coûts, cela pourrait être problématique.

● (1635)

M. Earl Dreeshen: J'aimerais conclure la discussion en m'entretenant avec les représentants de Maple Leaf. Messieurs McAlpine et Metzler, je sais que le principal enjeu, c'est le fardeau réglementaire. Certes, j'ai conscience qu'en ce qui concerne Santé Canada, ses employés n'envisagent pas la question du point de vue du cultivateur. En ce qui a trait aux produits pharmaceutiques, ils envisagent la question, entre autres, du point de vue de la protection des consommateurs. J'espère que la déclaration que vous avez faite, qui explique un peu où en est le reste du monde, deviendra un signal d'alarme, car c'est principalement la raison pour laquelle il est difficile de convaincre les investisseurs étrangers d'investir au Canada. Lorsque nous parlons aux gens des autres pays du monde, ils déclarent qu'ils ne viendront pas investir dans le pétrole ou le gaz naturel ou dans tel ou tel autre produit. Toutefois, l'agriculture a encore l'avantage d'offrir une possibilité. Mais, par la suite, ces gens commencent à examiner tous les autres coûts et toutes les autres règles associés à ces produits, et cela les rend nerveux. En ce qui concerne les céréales, il y a la question de leur transport. Vous arrivez au point où vous avez l'impression qu'il n'y a aucune cohérence à cet égard, et il en va de même de nombreux autres aspects, comme le Règlement sur les semences, etc. Y a-t-il des changements particuliers que nous pourrions envisager d'apporter à la réglementation et qui vous aideraient à accélérer ce processus?

Monsieur McAlpine, vous auriez peut-être des idées à cet égard.

M. Rory McAlpine: En fait, je vais passer à un niveau qui dépasse la réglementation. Qu'en est-il de la législation? Selon moi, la question, dont nous avons discuté plus tôt à propos du dilemme au sein de Santé Canada et de notre tentative de composer avec un organisme de réglementation qui envisage les choses du point de vue de l'innocuité des médicaments et de la protection des Canadiens dans ce contexte, découle du fait que nous nous efforçons essentiellement de réglementer l'industrie de l'alimentation en nous fondant sur la Loi sur les aliments et drogues. La base de cette mesure législative date littéralement d'une centaine d'années. Elle a été créée à une époque où la principale préoccupation concernait la falsification des substances alimentaires. Elle a été établie à une époque où, compte tenu de la technologie et des facteurs de risque, il était peut-être approprié de traiter des aliments, des drogues et des instruments médicaux dans une seule loi… Ne perdez pas de vue le fait que la mesure législative relève aussi du droit criminel.

Le président: Merci, monsieur McAlpine. Je suis désolé de devoir vous interrompre. Vous aurez peut-être une autre occasion d'intervenir.

[*Français*]

Monsieur Drouin, vous disposez de six minutes.

[*Traduction*]

M. Francis Drouin (Glengarry—Prescott—Russell, Lib.): Merci, monsieur le président.

En fait, aimeriez-vous finir de faire valoir votre argument?

M. Rory McAlpine: Mon argument est que la meilleure chose que nous pourrions faire d'abord, ce serait de créer une loi sur les aliments au Canada et de séparer ainsi les enjeux alimentaires de tous les enjeux cruciaux qui sont associés à la réglementation et à l'innocuité des drogues et des instruments médicaux ainsi qu'à la tolérance zéro au risque, si vous voulez, qui est bien sûr essentielle à la santé et à la sécurité dans le contexte des produits pharmaceutiques, entre autres choses. Il faut aussi reconnaître, peut-être pas en droit criminel, mais au moyen d'une nouvelle loi habilitante, que l'industrie alimentaire diffère fondamentalement et qu'elle est assujettie à un ensemble différent de risques et de possibilités. Il faut que la mesure législative favorise l'innovation. En fait, nous avons besoin de créer une mesure législative dont l'un des objectifs ne consisterait pas seulement à protéger la salubrité alimentaire, mais aussi à le faire de manière à encourager l'innovation. Nous tentons en ce moment de prendre des règlements reposant sur ce qui, selon moi, constitue la base bancale d'une loi très désuète de notre pays. Comble de l'ironie, sur le plan de l'inspection, nous avons remplacé l'ancienne loi par la Loi sur la salubrité des aliments au Canada, une loi très moderne, progressiste et fondée sur les risques. Mais nous inspectons des aliments régis par une loi très ancienne et périmée.

● (1640)

M. Francis Drouin: À cet égard, monsieur McAlpine, que faire concernant l'Europe, qui s'oppose totalement à l'utilisation des OGM aux fins de la consommation humaine? Que faire concernant d'autres pays qui disent qu'ils ne tiendront pas compte des données scientifiques, mais qu'ils seront guidés par ce qui, selon les gens, est nocif pour la consommation humaine. Comment réglementer ces questions, et comment le Canada se positionne-t-il quant à la promotion d'un cadre réglementaire fondé sur des données probantes?

Je comprends que de toute évidence, le gouvernement n'est pas l'innovateur le plus rapide au monde. Nous devons innover plus rapidement, mais d'autres pays ont des problèmes également en ce sens qu'ils disent que les OGM sont mauvais pour l'humain, même si c'est faux, ou que c'est mauvais pour la consommation humaine, et ils les interdisent complètement, ce qui pose certains problèmes pour nos producteurs canadiens.

M. Rory McAlpine: C'est à cet égard, évidemment, que je crois que le Canada suit le bon chemin pour ce qui est de la réglementation fondée sur des données scientifiques, bien que dans ce cas où il y a un règlement qui, disons, autorise les graines de pavot, il pourrait sembler qu'il y a quelque chose qui cloche dans la façon dont c'est énoncé dans le règlement. Or, évidemment, j'appuie entièrement l'idée que le Canada soit un chef de file en science et trouve des alliés dans le monde par des organismes de normalisation internationaux et qu'il soit prêt à intenter des poursuites ou à s'adresser à l'OMC lorsque des pays imposent des obstacles techniques au commerce qui ne se fondent pas sur des données scientifiques. C'est certainement essentiel que nous conservions cela dans l'industrie de la viande.

J'en conviens, et je dois dire qu'avec l'AECG, indépendamment de ce qui est évidemment un nouvel accord commercial potentiel très positif, il y a, à mon avis, encore beaucoup trop d'exemples où l'approche prudente de l'Europe neutralisera une partie des bénéfices en raison de la tendance constante à établir des normes qui ne sont pas fondées sur des données scientifiques.

M. Francis Drouin: Monsieur Metzler, je serais curieux de savoir... Vous avez dit que vous aviez parlé avec Santé Canada et qu'on vous dit que « c'est ce qu'indiquent les règlements ». Les représentants du ministère, vous ont-ils dit qu'ils étaient prêts à les modifier si on les aidait à trouver certains des enjeux? En avez-vous discuté?

M. Glen Metzler: Nous avons demandé une exemption, de sorte que techniquement, ce serait à l'extérieur de la réglementation. Le ou la ministre peut, selon les conditions qu'il ou elle juge nécessaires, exempter toute personne ou catégorie de personnes si c'est pour la culture du pavot... Excusez-moi; j'ai oublié de quel règlement il s'agit. Je l'avais en mémoire à un moment donné.

Essentiellement, si c'est pour des aspects liés à la science, à la santé ou peu importe, dans l'intérêt public, c'est de cette façon que la demande d'exemption est faite au titre de l'article 56 de la Loi réglementant certaines drogues et autres substances. Compte tenu de cela, nous disons essentiellement que c'est dans l'intérêt public, car les produits alimentaires ne sont pas inclus, de sorte que cela équivaudrait à dire que les aliments font évidemment partie des discussions sur le bien public.

En ce qui concerne le volet réglementaire, cette discussion n'a jamais eu lieu. C'est une chose que nous pourrions envisager de faire, mais je crois que cela ne se passera probablement pas avant plusieurs années et cela fait déjà assez longtemps que nous nous occupons de ce dossier; il faut que les choses bougent sur le plan de la commercialisation.

S'ils devaient accorder l'exemption, alors en règle générale, dès qu'un certain intérêt est suscité de ce point de vue, ils mettent en place la réglementation une fois que l'industrie est établie. C'est de cette façon qu'ils ont procédé dans le cas de l'industrie du chanvre, par exemple. Cela a commencé par une exemption et la réglementation a été ajoutée par la suite.

M. Francis Drouin: Oui.

M. Glen Metzler: Nous disons que c'est très bien, mais il faut d'abord que l'exemption soit accordée pour notre processus initial de commercialisation de huit hectares et l'augmentation de notre production par la suite.

M. Francis Drouin: D'accord; bien.

Monsieur Wallener, j'imagine que vous avez dû vous tourner vers les États-Unis pour le financement de démarrage et tout le reste.

Je suis simplement curieux de savoir si vous avez essayé de trouver des investissements ou des investisseurs de capitaux au Canada? C'est une plainte que nous entendons souvent de la part de jeunes entreprises canadiennes. Avez-vous des conseils sur les moyens de permettre à des investisseurs potentiels d'aller de l'avant?

M. Damir Wallener: Je n'ai pas d'idée.

Il y a environ 10 ans, nous avons vendu notre première entreprise en démarrage. C'était à Vancouver, et il s'agissait principalement d'investisseurs canadiens pendant une certaine période. Des investisseurs sont repartis avec un rendement six fois plus élevé que l'argent investi. L'équipe de base est retournée vers ce même groupe d'investisseurs deux ans plus tard avec un nouveau projet. Ce sont les investisseurs pour lesquels nous venions de faire beaucoup d'argent, et pas seulement pour eux — nous avons eu de bons résultats également —, mais...

● (1645)

Le président: Merci.

Je dois vous interrompre. J'en suis désolé.

M. Francis Drouin: Nous en discuterons ailleurs.

Le président: Nous passons à des interventions de cinq minutes.

Monsieur Barlow.

M. John Barlow: Merci beaucoup, monsieur le président.

Je suis entièrement d'accord avec MM. McAlpine et Drouin concernant la nécessité de prendre des décisions fondées sur des données scientifiques, mais je crois que ce qui nous préoccupe entre autres, c'est que si nous entendons aller de l'avant avec nos partenaires de l'AECG, je dirais que le gouvernement du Canada doit être à l'avant-garde. Nous devons joindre le geste à la parole et agir en conséquence.

Je voulais avoir l'occasion de le soulever. À l'heure actuelle, je ne crois pas que nous prenons des décisions fondées sur des données scientifiques. Je dirais que l'étiquetage sur le devant de l'emballage est l'un de ces exemples. Vous avez parlé du régime de réglementation. À mon avis, si l'on craint d'investir au Canada, c'est notamment en raison de cette bureaucratie, de ce régime de réglementation.

Pouvez-vous parler un peu de l'idée d'essayer de stimuler les investissements et d'accéder à de nouveaux marchés, et de ce qui résulte d'une nouvelle réglementation comme celle sur l'étiquetage sur le devant des emballages? Quelles seront les répercussions sur nos possibilités?

M. Rory McAlpine: Cela pose certainement problème, notamment sur le plan du temps.

Il ne faut pas oublier de quoi il s'agit. Il s'agit vraiment d'une question technique relative au commerce, d'un obstacle qui aura une incidence disproportionnée sur les produits de consommation des États-Unis qui sont vendus au Canada. On parle de milliards de dollars. À une époque où, bien sûr, nous essayons de sauver l'ALENA et où nous sommes à la veille d'une guerre commerciale, à mon avis, nous ne devrions pas faire des choses — du moins à ce moment-ci en 2018 — qui pourraient créer d'autres frictions dans les relations commerciales.

Or, je crois qu'il y a un point important à souligner. Alors que dans l'industrie, personne ne nierait l'importance de la stratégie en matière de saine alimentation de Santé Canada, des objectifs, et de ce qui était jusqu'à récemment un partenariat de longue date avec Santé Canada sur la promotion de la littératie alimentaire... Nous étions à l'avant-garde dans le monde dans une approche collaborative concernant les tableaux de la valeur nutritive. Le Canada est un vecteur des conseils de nutrition dans le monde. D'une certaine façon, nous avons laissé cela nous échapper. Nous avons maintenant un ensemble de mesures réglementaires qui semble décalé par rapport à cette approche collaborative.

Comme vous le dites, au moment où nous lançons cet objectif d'exportation ambitieux pour l'industrie... Nous avons accueilli favorablement le Fonds stratégique pour l'innovation, et le mandat d'ISDE, et nous avons toutes les recommandations du rapport Barton concernant la croissance de l'industrie, mais il semble y avoir un décalage et beaucoup de frictions entre les ministères à Ottawa, honnêtement, ce que nous devons régler, je crois, car il est très difficile de comprendre où nous devrions investir dans cette situation.

M. John Barlow: Vous soulevez un bon point concernant le temps. Je crois que nous convenons tous ici que l'adoption d'une stratégie en matière de saine alimentation est une bonne chose. C'est un modèle à suivre, mais nous devons nous assurer qu'elle est fondée sur de solides données scientifiques. Il y a un message contradictoire, non? Nous disons à nos partenaires commerciaux, qu'il s'agisse des partenaires de l'AECG ou des États-Unis, que nous aimerions qu'ils achètent nos bons produits, mais nous disons aux Canadiens que ces produits sont mauvais pour eux, en fait. Si j'étais l'Italie, par exemple, je me demanderais pourquoi je devrais acheter ces produits si le Canada dit à ses propres habitants de ne pas en acheter.

Pour ce qui est du guide alimentaire et de la question de l'étiquetage sur le devant de l'emballage, recommanderiez-vous simplement qu'on ralentisse le rythme? Faudrait-il examiner les choses d'un peu plus près? Comme question de santé... Des centaines de professionnels de la santé ont dit, dans des lettres, que ce n'est pas fondé sur des données scientifiques récentes, qu'il nous faut accomplir plus de travail à ce chapitre.

M. Rory McAlpine: Oui, c'est ce que je crois. De plus, il est important d'examiner les solutions. Par exemple, il y a — je ne donnerai qu'un exemple — la plateforme numérique SmartLabel. Le monde se tourne vers le numérique. Pour ce qui est de l'idée de fournir de l'information importante aux consommateurs sur une petite étiquette, avec l'environnement numérique, bien entendu, les gens obtiennent beaucoup plus de renseignements d'autres sources.

SmartLabel est un code QR ou un code à barres qui peut fournir instantanément non seulement toute l'information nutritionnelle, mais bien davantage. Par exemple, si une personne souffre d'intolérance au lactose ou qu'elle veut des produits sans OGM, les plateformes numériques peuvent être utiles. Cela existe. Nous allons expérimenter cela au Canada cette année. C'est l'industrie qui dirige les efforts, donne un choix aux consommateurs et n'essaie pas de restreindre cela sous forme de règlement.

Pour revenir au volet réglementaire, comment va-t-on mettre cela en application? Je crois que le gouvernement s'en occupe, mais le défi que représente l'application touche des milliers de produits alimentaires, importés et d'origine nationale. Je ne crois pas que Santé Canada comprend les défis qui se posent sur le plan de l'application.

M. John Barlow: Très brièvement, messieurs Metzler et Mercer, je vous pose le même type de question. Il semble que nos décisions ne se fondent tout simplement pas sur un examen rigoureux et de bonnes données scientifiques. Évidemment, vous le diriez. J'ai vu cela lorsque vous avez fait circuler le sac de graines de pavot. Il semble simplement illogique que nous les réglementions en tant que produit dangereux.

● (1650)

M. Glen Metzler: Oui. Je pense qu'on fonctionne trop en vase clos, à Ottawa. Ce serait très utile si les ministères étaient tous sur la même longueur d'onde. On se retrouve dans une situation où l'on va d'un ministère à l'autre. Lorsque nous venons ici, nous devons nous adresser au ministère de la Sécurité publique, ensuite aux ministères de l'Industrie, de l'Agriculture, et de la Santé, au sujet de la même question: la culture du pavot. Je crois comprendre que tous ces ministères ont leur mot à dire. Ils sont tous concernés quant à notre façon de procéder, même le ministère du Commerce international....

Le président: Merci, monsieur Metzler.

Monsieur MacGregor, allez-y. Vous disposez de trois minutes.

M. Alistair MacGregor: Messieurs Metzler et Mercer, ma femme vient de la Tasmanie. Je me souviens que la première fois que j'y suis allé, j'ai voyagé dans la partie nord de l'État et j'ai été absolument sidéré de voir à l'horizon des milliers d'acres où l'on faisait la culture de pavot à opium; rien de plus qu'une clôture de barbelés et qu'un panneau d'avertissement les séparaient de la route.

M. Glen Metzler: Oui.

M. Alistair MacGregor: Il n'y a pas de vols à grande échelle de pavot à opium. Le gouvernement de l'État en a fait une industrie assez lucrative. Je crois que l'Australie fournit la moitié de l'approvisionnement légal dans le monde.

Je sais que vous voulez parler du volet culinaire, mais pour le temps qu'il me reste, j'aimerais que vous me parliez de certaines des leçons que nous pouvons tirer de l'expérience d'autres pays. En outre, quel est le potentiel. En tant que plante, le pavot ne nécessite pas beaucoup de ressources. C'est une plante rustique; elle peut s'occuper d'elle-même. Pour ce qui est de la vente des graines à usage culinaire, des huiles et d'autres produits à valeur ajoutée, quelles sont les possibilités si nous pouvons aider votre industrie à prendre son envol au Canada?

M. Glen Metzler: Pour l'essentiel, c'est une industrie dans laquelle les graines représentent environ trois quarts de milliard de dollars. C'est donc considérable.

L'Australie a été le symbole du développement de cette industrie. Cela remonte aux années 1960. Lorsque GlaxoWellcome ou GlaxoSmithKline se sont intéressés à la culture du pavot, l'idée était de le cultiver en Europe, au Royaume-Uni, mais puisque le climat était trop humide c'est l'Australie qui a été choisie. La partie continentale du pays n'était pas intéressée à cette culture, contrairement à la Tasmanie, et c'est devenu une industrie pour cet État. Cela a été un énorme succès, et au cours des trois dernières années, la production de pavot a été élargie; on en produit maintenant dans trois autres États de l'Australie.

Ils produisent plus de 50 % des alcaloïdes utilisés pour la production pharmaceutique dans le monde, mais il y a aussi les graines — et en fait, les graines de pavot qui ont circulé viennent probablement de l'Australie. Nous aimerions changer cela, cependant.

M. Alistair MacGregor: Merci, monsieur le président. Je vais m'arrêter ici.

Le président: Je crois que quelqu'un les a toutes mangées. Le sac ne s'est pas rendu jusqu'ici.

Je ne fais que plaisanter.

M. Ryan Mercer: Il y en a une ici. Je vais vous l'apporter.

Le président: Non, c'est bien.

Cela dit, nous allons mettre fin à cette séance intéressante sur les possibilités et les défis liés à l'augmentation de nos exportations à 75 milliards de dollars.

Je remercie MM. Wallener, McAlpine, Metzler et Mercer d'avoir comparu devant nous aujourd'hui.

Nous allons suspendre la séance deux minutes, et nous reprendrons pour les travaux du Comité.

[*La séance se poursuit à huis clos.*]

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre des communes

PERMISSION DU PRÉSIDENT

Les délibérations de la Chambre des communes et de ses comités sont mises à la disposition du public pour mieux le renseigner. La Chambre conserve néanmoins son privilège parlementaire de contrôler la publication et la diffusion des délibérations et elle possède tous les droits d'auteur sur celles-ci.

Il est permis de reproduire les délibérations de la Chambre et de ses comités, en tout ou en partie, sur n'importe quel support, pourvu que la reproduction soit exacte et qu'elle ne soit pas présentée comme version officielle. Il n'est toutefois pas permis de reproduire, de distribuer ou d'utiliser les délibérations à des fins commerciales visant la réalisation d'un profit financier. Toute reproduction ou utilisation non permise ou non formellement autorisée peut être considérée comme une violation du droit d'auteur aux termes de la *Loi sur le droit d'auteur*. Une autorisation formelle peut être obtenue sur présentation d'une demande écrite au Bureau du Président de la Chambre.

La reproduction conforme à la présente permission ne constitue pas une publication sous l'autorité de la Chambre. Le privilège absolu qui s'applique aux délibérations de la Chambre ne s'étend pas aux reproductions permises. Lorsqu'une reproduction comprend des mémoires présentés à un comité de la Chambre, il peut être nécessaire d'obtenir de leurs auteurs l'autorisation de les reproduire, conformément à la *Loi sur le droit d'auteur*.

La présente permission ne porte pas atteinte aux privilèges, pouvoirs, immunités et droits de la Chambre et de ses comités. Il est entendu que cette permission ne touche pas l'interdiction de contester ou de mettre en cause les délibérations de la Chambre devant les tribunaux ou autrement. La Chambre conserve le droit et le privilège de déclarer l'utilisateur coupable d'outrage au Parlement lorsque la reproduction ou l'utilisation n'est pas conforme à la présente permission.

Aussi disponible sur le site Web de la Chambre des communes à l'adresse suivante : http://www.noscommunes.ca

Published under the authority of the Speaker of the House of Commons

SPEAKER'S PERMISSION

The proceedings of the House of Commons and its Committees are hereby made available to provide greater public access. The parliamentary privilege of the House of Commons to control the publication and broadcast of the proceedings of the House of Commons and its Committees is nonetheless reserved. All copyrights therein are also reserved.

Reproduction of the proceedings of the House of Commons and its Committees, in whole or in part and in any medium, is hereby permitted provided that the reproduction is accurate and is not presented as official. This permission does not extend to reproduction, distribution or use for commercial purpose of financial gain. Reproduction or use outside this permission or without authorization may be treated as copyright infringement in accordance with the *Copyright Act*. Authorization may be obtained on written application to the Office of the Speaker of the House of Commons.

Reproduction in accordance with this permission does not constitute publication under the authority of the House of Commons. The absolute privilege that applies to the proceedings of the House of Commons does not extend to these permitted reproductions. Where a reproduction includes briefs to a Committee of the House of Commons, authorization for reproduction may be required from the authors in accordance with the *Copyright Act*.

Nothing in this permission abrogates or derogates from the privileges, powers, immunities and rights of the House of Commons and its Committees. For greater certainty, this permission does not affect the prohibition against impeaching or questioning the proceedings of the House of Commons in courts or otherwise. The House of Commons retains the right and privilege to find users in contempt of Parliament if a reproduction or use is not in accordance with this permission.

Also available on the House of Commons website at the following address: http://www.ourcommons.ca